Suplemento económico de Página/12
Domingo 26 de julio de 1992 - Año 3 - Nº 118



Un gerente general llega a ganar 21.000 pesos por mes, mientras hay docentes que cobran bastante menos que los 500 pesos de algunos cadetes. CASH ofrece

RADIOGRAFIA DE LOS SALARIOS EN LA ARGENTINA

una encuesta exclusiva sobre remuneraciones y un completo panorama sobre la involución que ha sufrido la mayor parte de los asalariados.



LOS DE ARRIBA Y LOS DE ABAJO



SALARIOS

CUADRO 1

SUELDAZOS, SUELDOS y SUELDITOS

Remuneraciones brutas del mes de junio

	EMPRESAS GRANDES	EMPRESAS MEDIANAS	EMPRESAS CHICAS
Director o Gte. Gral.	21.000	15.500	10.000
Gte. Admin. y Finanzas	15.000	8.500	7.000
Gte. Producción	12.500	8.000	6.000
Gte. Comerc. Bs. Cons. Masivo	11.500	8.000	6.000
Gte. Comerc. Bs. Capital	12.000	8.000	5.000
Gte. Comerc. Servicios	12.500	8.000	5.000
Gte. Relac. Industriales	12.000	6.000	----
Gte. Relac. Institucion.	11.000	----	----
Gte. Compras	6.500	5.000	5.000
Gte. Sistemas	8.000	5.000	----
Gte. Contab. o Administ.	7.500	4.500	4.000
Gte. Tesorería o Finanzas	8.500	5.000	----
Jefe Ventas	4.000	3.000	2.000
Jefe Serv. Técnico	4.500	3.000	----
Jefe Comercio Exterior	3.700	2.500	----
Vendedor Técnico	2.600	2.500	2.100
Superint. Producción	4.200	2.500	----
Capataz Producción	1.700	1.300	1.300
Capataz Depósito	1.500	1.300	----
Analista Presupuestario	2.500	2.000	----
Analista Contable	2.500	2.000	----
Empleado Principal	1.200	1.000	----
Chofer	1.050	700	----
Enfermero	1.000	800	----
Empleado Tareas Grales.	700	650	650
Recepcionista o Telef.	800	750	600
Cadete	600	500	500

Fuente: La más prestigiosa encuestadora de remuneraciones, que por razones comerciales pidió no ser citada.
Aclaración: No incluyen adicionales (auto, colegio, obra social, jubilación privada, etc.) para los altos cargos ejecutivos.

CUADRO 2

ALGUNOS EJEMPLOS

Salario de bolsillo del mes de junio

San Sebastián - Gerente Producción	6.000
Siemens - Jefe de Sección	1.900
Coca Cola - Analista Programador	2.500
IBM - Secretaria jefe	1.500
Congreso de la Nación - Analista Program.	1.300
Banco de Boston - Auxiliar Secc. Export.	840
Línea 71 - Chofer	800
Pizzería Imperio - Mozo (incluye propinas)	700
Banco de Quilmes - Cajero	640
Hotel Claridge - Cocinero	600
Colmegna - Manicura (incluye propinas)	400
Prosegur - Cajero	360
Citibank - Cadete	350
Policía Federal - Agente	350
Pumper Nic - Cajero	300
Chemea - Vendedor (sin comisión)	300
Terrabusi - Obrero	250

CUADRO 3

DOCENTES

Salario de bolsillo del mes de junio

Maestro nacional (1 turno)	183,09
Maestro municipal (1 turno)	300,87
Maestro nacional jornada completa	321,49
Maestro municipal jornada completa	571,85
Maestro bonaerense grado (inicial - bruto)	200,00
Rector primaria municipal jorn. completa, 25 años antig.	1154,15
Rector primaria nacional jorn. completa, 25 años antig.	439,72
Profesor nacional, 15 hs. cátedra/sem., sin antig.	159,05
Profesor nacional, 15 hs. cátedra/sem., 15 años antig.	202,82
Profesor nacional 36 hs. cátedra/sem., sin antig.	380,11
Rector secundaria nacional, (1 turno)., sin antig.	328,65
Rector secundaria nacional, (1 turno)., 15 años antig.	412,20
Profesor UBA asociado, dedicación simple, 4 años antig.	100,01
Profesor UBA titular, dedicación semiexclusiva, 4 años antig.	305,80

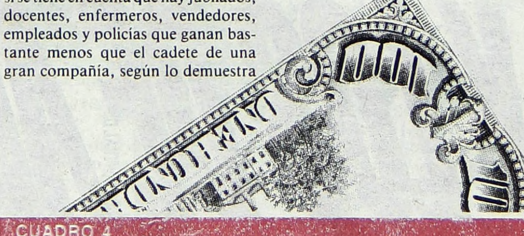
(Por Marcelo Zlotogwiazda) Refiriéndose a uno de los debates dominantes en Estados Unidos, el último número de la revista *Apertura* relata que un diputado por Minnesota presentó hace no mucho en el Capitolio un proyecto para limitar las deducciones impositivas a las empresas que paguen a sus ejecutivos sueldos que excedan 25 veces el salario más bajo de la empresa. De acuerdo con una de las más prestigiosas encuestas sobre remuneraciones a la que accedió CASH, el sueldo de un gerente general en una empresa de primera línea es 35 veces mayor al que recibe el cadete, y eso que no están considerados los beneficios adicionales que, en todos los casos, engrosan la paga de los altos ejecutivos. La dispersión salarial en la Argentina es aún mucho más acentuada si se tiene en cuenta que hay jubilados, docentes, enfermeros, vendedores, empleados y policías que ganan bastante menos que el cadete de una gran compañía, según lo demuestra un relevamiento de este suplemento.

Uno de los responsables de la encuesta señaló que "los sueldos de los altos ejecutivos de una firma grande están al nivel de los 250.000-300.000 dólares anuales que se gana en Estados Unidos o Europa estando en el mismo puesto y trabajando para una empresa de similar envergadura". De más está resaltar que no ocurre lo mismo con las categorías más bajas, donde los salarios son sensiblemente inferiores a los del Primer Mundo.

El cuadro 3 muestra lo que seguramente es, junto con la de los jubilados y excluyendo a los desocupados, la situación más patética en materia salarial. De los ejemplos tomados se advierte que salvo un rector de jornada completa y 25 años de antigüedad, el resto de los docentes cobra menos que algunos cadetes.

El cuadro 4 permite comparar la involución en diferentes ramas de la economía, y también sirve para refrescar la memoria acerca de los salarios vigentes en 1975, el año en que comenzó la era de los *ajustes*: las remuneraciones del 1er. trimestre de 1992 ni siquiera alcanzaron a la mitad de las de ese año. También es de notar el comportamiento del sector bancario, ya que sus salarios también se redujeron pero mucho menos que el resto. Todo un símbolo de lo que fue la plata dulce, la bicicleta, la especulación y un modelo basado en la acumulación financiera.

En cuanto a los trabajadores de cuello azul y más allá de la creciente distancia que los separa de los sueldos superiores de la pirámide, lo más notable ha sido el deterioro que vienen sufriendo en los últimos años, que luego de una recuperación inicial, se siguió profundizando desde el lanzamiento del Plan de Convertibilidad. En el cuadro 5 se advierte que el poder de compra del salario industrial fue en junio de este año un 23,6 por ciento más bajo que en 1985, y un 6 por ciento inferior que



CUADRO 4

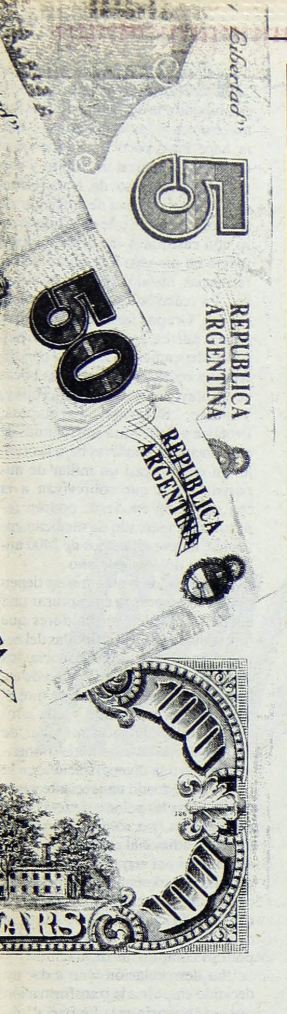
RAMA POR RAMA

Salarios en pesos de mayo de 1992*

AÑO	NIVEL GENERAL	INDUSTRIA	COMERCIO	BANCOS	ADMIN. CENTRAL	EMPRESAS ESTADO	JUBILACION MINIMA
1975	1.023	986	--	---	--	--	397
1980	650	821	655	1.139	504	961	274
1985	673	867	650	1.246	486	940	251
1987	575	891	544	1.333	566	822	181
1989	534	721	456	1.201	492	727	166
1990	483	660	451	1.099	249	562	159
1991	459	593	405	1.033	228	599	162
1992 (1er. trim.)	453	568	397	1.030	205	641	154

FUENTE: FIDE
* Inflacionados por precios al consumidor





en mayo de 1991, mes en que se notó el impacto de la brusca caída en la tasa de inflación. Estos datos de FIEL son prácticamente iguales a las cifras oficiales sobre poder adquisitivo que publicó esta semana el Banco Central.

En realidad, la estadística salarial es insuficiente como parámetro del deterioro en el nivel de vida de las franjas sociales de menores ingresos. La razón es que además de la caída en sus ingresos directos, los sectores más castigados también sufrieron un drástico recorte en lo que se denomina el salario indirecto, es decir las prestaciones estatales en materia de salud, educación, etcétera. Algo que no perjudica a los más acomodados, que pudieron sustituir esos servicios públicos con oferta privada.

CUADRO 5

SALARIOS INDUSTRIALES: EL "NO" PODER DE COMPRA

(Indice 1985 = 100)

1985	100,0
ABR-91	78,0
MAY-91	81,2
JUN-91	80,2
JUL-91	78,9
AGO-91	78,4
SET-91	77,8
OCT-91	77,5
NOV-91	77,8
DIC-91	78,1
ENE-92	77,3
FEB-92	76,1
MAR-92	75,1
ABR-92	75,3
MAY-92	75,8
JUN-92	76,4

FUENTE: FIEL

AEROLINEAS

NEGOCIO CHINO

En relación con el nuevo acuerdo entre el Gobierno e Iberia, el dirigente radical, que como ministro quiso y no pudo venderle a SAS el 40 por ciento de la empresa, advierte que hay serios peligros de "quedarnos sin Aerolíneas Argentinas, ni estatal ni privada".



(Por Rodolfo Terragno) La infortunada privatización de Aerolíneas Argentinas debería servirnos para:

1. *Olvidar esa idea absurda según la cual "lo importante es hacer, aunque sea mal".* Las cosas hay que hacerlas bien. Privatizar mal puede ser peor que no privatizar.

2. *Admitir que el Congreso es insustituible.* Para privatizar bien, hay que privatizar por ley. Cuando decide el Congreso hay transparencia. Y hay seguridad jurídica. Cuando se saltea al Congreso para ahorrar tiempo... se termina (como en este caso) perdiendo tiempo y dinero en negocios oscuros.

3. *Entender que un socio se elige, no se licita.* Entregar el manejo de un servicio público al mejor postor es un disparate. Licitar es rematar. Uno remata cuando quiere deshacerse de algo. Remata el que vende sin importarle quién compra, ni lo que haga el comprador con lo que compra.

¿Cómo se elige un socio?

En el caso de Aerolíneas, sigo creyendo que los requisitos son los que fijamos en nuestro proyecto de ley sobre privatización de Aerolíneas, remitido al Congreso en 1988. Allí se indicó que el socio debía:

- "No ser una Unión Transitoria de Empresas (UTE). Por compatibles que sean sus integrantes, una UTE tiene una diversidad y una dispersión inevitables. La incorporación de más de un socio, que podría tener sentido si el principal objetivo fuera el capital, sería inconducente al objetivo central, que es la cogestión de la empresa con un socio apto." En este caso se le entregó a una UTE formada además por empresas que, en su mayoría, eran ajenas al negocio aeronáutico. Iberia tenía sólo 12 por ciento.
- "Ser una empresa privada o mixta sin mayoría de un Estado." Iberia, que ahora tiene una posición dominante en el consorcio, es 100 por ciento estatal.
- "No tener intereses superpuestos a los de Aerolíneas Argentinas. No podría ser un buen socio quien, en sus otros negocios, tuviera necesidad de disputar el actual mercado de Aerolíneas Argentinas." Iberia compite con Aerolíneas en el tráfico entre Sudamérica y Europa.
- "Exhibir ganancias sostenidas, no derivadas de privilegios o subsidios. Es esencial que el socio acredite —con los resultados de su propia empresa— su actitud para operar rentablemente un negocio aerocomercial." Iberia es deficitaria. En 1991 perdió U$S 522 millones. En el primer semestre de este año perdió U$S 250 millones. El Estado español decidió en marzo ampliar en U$S 1200 millones el capital de la empresa. Esa ampliación, suscrita por el holding estatal INI, ha sido objetada por la Comunidad Europea —que la considera un subsidio disfrazado— y no podrá concretarse hasta que España no obtenga la aprobación comunitaria.
- "Realizar la inversión en efectivo. Es indispensable que el socio arriesgue capital, dado que el riesgo es la medida de interés. El propósito es asociar a una empresa, haciéndola partícipe de la gestión y forzándola a cooperar activamente en el logro de resultados positivos suficientes para cubrir su propio riesgo y obtener rentabilidad." En este caso, hubo títulos de la deuda, bonos y créditos de bancos extranjeros, garantidos con el patrimonio de la propia Aerolíneas. Para peor, el Estado —que entregó la empresa libre de deuda— ahora se ha hecho cargo del 43 por ciento de la deuda contraída por los privados.

Hubo, en su momento, quienes dijeron que requisitos como los planteados no los aceptaría nadie. Los aceptó nada menos que SAS: una de las empresas más eficientes del mundo. SAS ponía 204 millones de dólares por el 40 por ciento de Aerolíneas, 100 por ciento cash, y asumía la responsabilidad de ejecutar un plan operativo que preveía utilidades de U$S 100 millones anuales.

Eduardo Menem y los demás senadores justicialistas impidieron en 1988 que el país concretara aquel formidable negocio. Ahora, no tiene sentido llorar sobre la leche derramada. Lo de SAS es historia. Debemos buscar otras soluciones. Este "negocio chino" que se ha hecho con Iberia no es una solución. El Estado deberá renegociar desde posiciones de fuerza. Si no, al final, nos vamos a quedar sin línea aérea nacional. No habrá Aerolíneas Argentinas, ni estatal ni privada.

CON LUPA

Por Osvaldo Siciliani



FIPLASTO SA

Fiplasto produce tableros duros de fibra de madera. Los principales destinos de su producción son las industrias del mueble y de la construcción. La depresión que impedía trasladar el incremento en los costos al precio de salida de fábrica se revirtió a mediados del año pasado. Desde entonces, como lo muestra el gráfico, se pudo observar un notable incremento en el margen entre la facturación y los costos de la empresa. Ello se debió a la incipiente reactivación en el sector de bienes de consumo durables y construcción. Sin embargo, no fue tan contundente el impacto sobre las cantidades vendidas, cuya evolución —si bien positiva— fue mucho más lenta.

Las actividades de Fiplasto venían de sufrir, durante la última década, el mal comportamiento de la demanda de bienes de consumo durable e inversión, que acompañó al estancamiento de la economía global. Más recientemente, este sector fue especialmente golpeado por las medidas de política económica que precedieron al Plan de Convertibilidad y, en particular por la reversión de la política cambiaria a partir del Plan Bónex.

Así, entre mediados del '89 y del '90, el precio de los tableros de fibra quedó particularmente rezagado, perdiendo un 30 por ciento frente al índice de precios mayoristas; por ello, los costos de Fiplasto se multiplicaron en relación con sus precios. Tanto el fuel-oil como el gas se triplicaron y hasta los salarios se duplicaron —sin necesitar del salariazo— respecto del precio de los productos de la firma.

Por entonces, con ventas al mercado interno en niveles similares a los registrados veinte años antes, la empresa llegó a trabajar exclusivamente sobre la demanda prevista y por encargos, a fin de no acumular mercaderías sin vender. Además, se endeudó mucho con bancos y su escasa rentabilidad fue devorada por los costos financieros.

Con la reciente recomposición del mercado, que abarca a los doce meses transcurridos desde abril del año pasado hasta marzo de éste, la empresa elevó su facturación un 3 por ciento real sobre la del periodo de hiperinflación 1989-1990, y en el orden del 30 por ciento comparado con la gran depresión posterior al Plan Bónex. Todavía es poco.

EN EL BOLSILLO

Cocinas indexadas

Quien tomó nota un año atrás de los precios de las cocinas recorriendo la zona de San Juan y Boedo podrá hoy darse cuenta que los precios aumentaron en forma sustancial. La Domec con encendido electrónico, spiedo eléctrico y chapa superior de acero inoxidable costaba en el invierno del '91 720 dólares en San Juan y Boedo, 685 en Boedo 1060 y 680 en Baltaian (Boedo 1095). Ese mismo modelo sale hoy 859 dólares (925,88 de lista) en Rodó (Boedo 1050) y 903 en Baltaian (948 de lista).

También de Domec, el modelo Paola, más standard, blanca, con horno autolimpiante y luz interior, se cotizaba un año atrás a 405 dólares en Select Boedo. Hoy hay que pagarla 487 en Boedo Internacional (Boedo 1022) 449 en Rodó (471 de lista) y 413 en City Hogar (Boedo 1060).

Nafta al fuego

No todas las naftas son iguales cuando se llena el tanque del auto. Si el carburador no se da cuenta de la variación entre una estación de servicio y otra, la billetera sí las notará: por un mismo litro de especial, extra o super puede pagarse desde 0,695 a 0,754 pesos. La desregulación y la forma de liquidar los impuestos hacen la diferencia. De acuerdo con lo que dicen los expendedores, puede esperarse que en el corto plazo aumenten los precios en la Capital Federal, achatando esa dispersión.

A principios del año pasado, cuando se desreguló la actividad petrolera, las estaciones de servicio quedaron libradas para fijar cada una su precio. La provincia de Buenos Aires, teniendo en cuenta que esa facultad complicaría las estimaciones de ganancias de los expendedores, cambió la forma de liquidar el impuesto a los ingresos brutos, lo que representó, según los empresarios, mayores costos que se trasladaron a los precios. Así, la nafta pasó a ser más cara en la provincia que en la Capital Federal. Los ejemplos abundan. En la Esso de Cabildo al 600 (CF) el litro de súper sale 0,734, mientras que en la de Libertador al 2300 (Olivos, BA) cuesta 0,754. La Isaura de Libertador 13.100 (BA) cobra 0,748 el litro y la de Cabildo 3800 (CF) 0,737. La Puma de Maipú 2800 (BA), 0,740 y la de Santa Fe y Agüero (CF) 0,749.

En ese mismo proceso de desregulación, algunas de las petroleras obligaron a sus representantes a firmar acuerdos que implicaban algún tipo de regulación de precios. Quienes manejan las estaciones aseguran que Shell es inflexible: nadie puede vender a un precio diferente al que la marca fije. Y eso se verifica recorriendo las estaciones de la conchita: todas las de la provincia tienen igual valor, todas las de Capital se uniforman con el mismo precio.

Esso, en cambio, permite alguna libertad al propietario a la hora de decidir el precio al público. Así, mientras en Cabildo al 600 el litro de súper de esa marca cuesta 0,734, en Avenida del Tejar y Monroe la venden a 0,749. YPF, Puma y Astra dejan total libertad a las estaciones con sus colores: cada uno marca al valor que estipule más conveniente. La Puma de Santa Fe y Agüero (CF) vende a 0,749, la de Del Tejar 3500 (CF) a 0,745. La YPF de Libertador al 8500 (CF) a 0,710, la de Juan B. Justo al 2800 (CF) a 0,705.

En medio de todo este juego de mercados, el Automóvil Club Argentino tiene ventajas especiales en la compra de nafta a YPF (los estacioneros hablan de subsidios, pero el ACA es el principal comprador de nafta del país, lo que le da mayor poder de negociación). Esto le permite tener precios al público inferiores a los de su competencia: en Capital Federal venden a socios a 0,695 si pagan en efectivo y a 0,705 al resto del público y socios que abonan con tarjeta.

En provincia, esos precios son 0,711 y 0,721. Las petroleras privadas, además, tienen sus propias estaciones de servicio. Aunque vendan al mismo precio que los estacioneros concesionarios, pueden obtener un margen adicional de ganancia. Tanto Esso como Shell y las empresas más chicas usan esa facultad. En sus estaciones de servicio, cualquier cliente observador podrá notar que en las boletas que entregan figura la leyenda "venta por cuenta y orden" de la petrolera que corresponda en cada caso. Detrás de esta inscripción, hay una razón de mucho peso: los comercios pagan 2,5 por ciento de impuesto a los Ingresos Brutos y las industrias el 1 por ciento. Y vendiendo por cuenta de la refinadora se les aplica la alícuota menor. Para conseguir nafta más barata una manera es el autoservicio. Quien no tenga problemas en llevarse algo de olor en las manos, pagará 0,734 por litro en la Esso de Libertador y Manuela Pedraza y en otras que funcionan con este régimen. Tres meses atrás, la Capital Federal adoptó el mismo criterio de liquidación de Ingresos Brutos que la provincia: en lugar de calcularlo sobre el margen de ganancia (que ahora es fijado por cada estacionero) lo hacen sobre el valor de venta al público. Eso, dicen los propietarios de las estaciones, provocará que en el corto plazo se empiecen a ver precios de nafta en Capital Federal cada vez más parecidos a los de la provincia. Por ahora, dicen, pocos se han repuesto de la sorpresa de pasar de pagar 400 pesos mensuales de impuesto a 2400 como sucedió en un caso concreto. Cuando reaccionen, vendrá el naftazo. "De todas maneras —asegura Carlos Calabró, de la Federación de Expendedores—, el público no hace mucha diferencia por las variaciones del precio. El año pasado, quizás por la novedad, las YPF que cobraban menos se llenaban. Hoy, los que tienen más clientes son los que brindan mejor atención y más servicio."



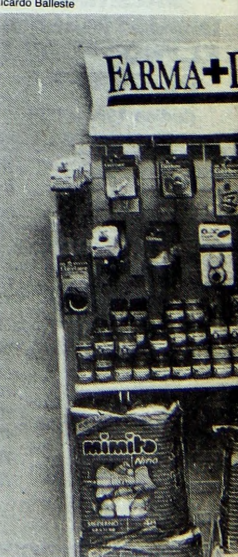
(Por Pablo Ferreira) Tras a
sar los sucesivos impactos d
estabilidad y la desregulación los
macéuticos y las droguerías —
ta hace muy poco detenidos en
tiempo— iniciaron un súbito y
prendente proceso de transfor
ción. La perspectiva de enfrentar
apagón, como el que en Chile a
só con casi todos los distribuido
y dejó en pie sólo a la mitad de
farmacias, instaló el pánico en el
tor. La reacción fue literalmente
cadena. Grupos farmacéuticos, d
guerías líderes, cooperativas y far
cias independientes salieron con
ferentes redes a disputarse las bo
de ventas y los usuarios. Top
Vantage, Sufarma, Farmapl
Proética y Redfarma son algunas
las principales banderas bajo las c
les ya militan casi un millar de
noristas. Los que sobrevivan a
concentración en cierne podrán
partirse un mercado de medicame
tos que mueve no menos de 2400
llones de dólares por año.

Los forzados protagonistas tien
puesta su esperanza en capturar u
ancha franja de consumidores q
hoy se ubican en los antípodas del
gocio tradicional de la farmacia:
sanos y los jóvenes. El diseño de
tos nuevos centros de salud, que
cha mano al márketing y a la gó
dola, implica la incorporación
cientos de productos antes impe
sables. Pero la diversificación, en
que se han ganado una reciente y m
recida fama las pelotas de tenis y l
papas fritas, no sólo les abrirá
mercado adicional nada desdeñab
sobre todo por su rentabilidad, si
que además desencadena en los l
cales una mutación tan paradóji
que será difícil evitar el asombro
comprobar que en ellos también
podrán comprar medicamentos.

"La desregulación vino a dar
decidido empuje a la transformació
que era necesaria en la farmacia",
conoce Manuel Morono, gerente g
neral de Proética, una red que la dr
guería Americana comparte con 2
farmacéuticos propietarios de 45
las 80 farmacias que hoy están int
gradas. "La rentabilidad —agrega
estaba afectada desde mucho antes
esta situación: se había perdido
perfumería popular y la cosmética
manos de supermercados y perfum
rías especializadas, y ahora se corr
el riesgo de perder también la vent
de los medicamentos de uso libre,
con ello la fuente de la caja diaria."

Las 10.000 farmacias que se est
ma existen en el país quedaron ca
reducidas al despacho de la recet
médica, única actividad que le re
guardó la ley al farmacéutico. Un t
rritorio por demás estrecho si se t
ma en consideración que como m
nimo un 60 por ciento está atado
las obras sociales, que a su vez está
en gran parte bajo el control de ma
datarias privadas. Las droguerías s
man cerca de 200 muy concentrada
cinco líderes se quedan con el 5

Ricardo Balleste





Ricardo Balleste

FARMACIAS

REACCION EN CADENA

Imitando el modelo de los drugstores de Estados Unidos, son cada vez más las farmacias que se integran a redes de comercialización que están innovando las costumbres del tradicional negocio. Sufarma, Proética, Redfarma, Vantage, Topky y Farmaplus son las cadenas que han comenzado a correr la nueva carrera.

por ciento de la venta.

Pero el decreto desregulador encerraba también una ventaja, como destaca Gustavo Teller, vicepresidente de la red, pues la farmacia puede ahora incorporar otros rubros de mayores márgenes. Para él está claro que "el medicamento no sólo dejó de ser un bien rentable, además hay una gran competencia en los descuentos, y el sistema de seguridad pasa por una grave crisis".

Socios en la desgracia, las droguerías sabían que tampoco podían salir indemnes al cambio de escenario. "Antes el negocio era la inflación, pero hoy ya no es así", comenta Gabriel Donini, gerente de marketing de la red de la droguería suizo-argentina Farmaplus. "Ahora hay que competir de otra manera: los márgenes limitados y la necesidad de incrementar los consumos imponen nuevas técnicas de comercialización. Por eso tenemos que darle tecnología a la farmacia, porque si no es así desaparece, y con ella también la droguería." La red que controla Sociedad Comercial del Plata, del grupo Soldati, tiene 36 farmacias franquiciadas y busca "mantener en primer plano la personalización del servicio", comenta Emmerich Károlyi, gerente general. La estrategia pasa por conservar la imagen tradicional de la farmacia pero con un orden interior potenciado con nuevos productos que le permitan competir con los canales alternativos.

También Monroe lanzó su red Vantage a través de Better Farm S.A. Norberto Gómez, gerente comercial del sistema, comentó a CASH que llevan invertidos en esta marca "made in England" un millón de dólares. Han firmado contratos con 112 dueños de farmacias, de las cuales tienen 30 totalmente recicladas como drugstores al estilo norteamericano. Es la única red que exige preferencia de compra hacia su droguería, la misma que está peleando la punta del ranking con unos 250 millones de dólares de facturación anual. La idea del centro de salud orienta la incorporación de sus nuevos servicios y productos no tradicionales, cuyo stock calculan entre 1000 y 1500 variedades.

La red pionera, Topky, no surgió de los drogueros sino de Okafar, una sociedad de grandes cadenas de farmacias (suman 50) que integran Max, Everest, Lafayette y Went. El proyecto fue desarrollado por Arthur Andersen (Pistrelli y Díaz) y, apuntando a las farmacias grandes, adoptó el modelo del drugstore norteamericano. Desde su lanzamiento en enero llevan incorporadas 48 nuevas farmacias bajo franquicia, a las que les aseguran —a diferencia de otras redes— la exclusividad sobre su zona. Hay otra diferencia que destaca Eduardo Schpak, presidente de Topky: "Mientras las otras cadenas están dirimiento una interna por la captación de las farmacias, para nosotros el cliente es directamente el público". Okafar funda gran parte de su poder en su carácter de mandataria más importante de obras sociales y sistemas prepagos, entre los que tienen a Medicus, AMSA y Galeno. Despreocupados de la ola de comentarios que produjo la venta de pelotas de tenis en sus farmacias, hoy, dicen, están repitiendo el éxito con chocolates, delantales y repasadores.

Mientras la mayoría de los dueños de farmacias independientes se debate ante las diversas propuestas, un grupo numeroso lanzó en junio Redfarm. Celosos de la autonomía, sus miembros miran con recelo a las grandes redes. Su presidente, Manuel Faerman, lo dice claramente: "Nosotros vimos que íbamos a ser cautivos de algún grupo económico con el que podemos compartir circunstancialmente los mismos objetivos, pero no sabemos si mañana hablaremos el mismo idioma". Bajo esa bandera ya se han enrolado 120 farmacias en Capital y Gran Buenos Aires, algunas de ellas grandes como la Franco-Inglesa. Faerman sintetiza el concepto básico de la red: "Queremos ser independientes armando un sistema equivalente a los demás para poder enfrentarnos con las mismas armas, pero donde podamos decidir libremente a quién le vamos a comprar, y qué le vamos a ofrecer a la gente". Están decididos a no invertir un peso en papas fritas, pero en cambio se dedicarán a todos los rubros que tengan que ver con la salud.

Las cooperativas farmacéuticas también hicieron su propuesta. Seis de ellas con cabecera en la provincia colocaron en el pelotón de punta a su red Sufarma, lanzada el mes pasado con un record de 500 farmacias adheridas. Que puedan funcionar como droguerías y que lo socios compartan la totalidad de los beneficios (no tienen fines de lucro) ha incidido en el éxito, pero ellos prefieren atribuir todas las virtudes a su modelo. Carlos Sachi, vicepresidente de la red, destaca que "el sello que los diferencia es haber logrado compatibilizar la prestación profesional al público con la diversificación de la oferta". Le tienen reservado al farmacéutico un rol muy activo en su sistema de promoción por departamentos, en cuyo desarrollo participa la consultora Integraconsult, que dirige Ricardo Campero, el primer secretario de Comercio de Alfonsín. Una serie de productos centrados en la vida sana y dirigidos a varones de todas las edades y a las jóvenes busca llevar a su molino a estos sectores que, según tienen estudiado, serán la clave de su crecimiento. La gama incluye regalos, fotografía, deporfarmacia, dietéticos, hasta juegos educativos y libros de salud.

Ricardo Balleste





FINANZAS

El Buen Inversor

UN LARGO CAMINO

No será fácil alcanzar la cumbre desde donde cayeron las acciones. Los inversores deberán tener mucha paciencia para poder recuperar el terreno perdido. Algunos financistas estiman que recién a mitad del año que viene la Bolsa volverá a brillar. Mientras tanto, pintan un escenario bursátil con intensos serruchos.

(Por Alfredo Zaiat) Para ilustrar la actual situación de los inversores y para entender cuál es el estado en que se encuentra la Bolsa luego de la profunda depresión, no hay nada mejor que compararlos con un alpinista frustrado. Los que se jugaron por papeles empresarios estaban llegando hasta la cumbre, con ganancias espectaculares e imaginando una fiesta interminable, pero por un tropiezo inesperado que tiene muchas explicaciones fueron descendiendo, no sin pocos golpes, hasta el punto de partida. A los inversores que sobrevivieron a la caída les espera un largo y fatigoso camino hasta recuperar el terreno perdido.

Para volver al mismo lugar desde donde comenzó el derrumbe (12 de junio), momento en el que los inversores habían alcanzado una altura del Merval de 875,1 puntos (éste es el indicador preferido de los alpinistas bursátiles para analizar su posición), el esfuerzo tendrá que ser muy importante. El Merval —índice de las 14 principales compañías líderes— cerró el viernes a 560,7 puntos, con lo que la recuperación sólo para estar como hace un poco más de un mes, aunque con muchas más heridas, demandaría un abrumador 56 por ciento.

No es muy favorable el clima que prevalece en el recinto para emprender una trepada de esa magnitud. Los operadores de la City están contando con mucha ansiedad los días que faltan para que termine el "julio negro". Tienen la esperanza de que en el próximo mes, cuando se restablezca la liquidez en el sistema y se curen las heridas que derivaron de la interrupción del crédito entre los financistas, mejore el horizonte bursátil.

La ruptura de la confianza entre los banqueros es una de las principales causas de la aceleración del derrumbe. Varias entidades recibieron más contusiones que otras en el descenso accionario, con lo que el fantasma de la insolvencia apareció sin pudor en la City. Ni lerdos ni perezosos, los financistas más fuertes dejaron trascender problemas de caja de algunos colegas.

Pero el cierre de la canilla del financiamiento interbancario fue aún mayor cuando se filtró en la City la decisión del presidente del Banco Central, Roque Fernández, de encomendar a uno de sus asesores el estudio del impacto de la caída de la Bolsa en el sistema financiero. Así, se sumó la gota que rebasó el vaso, lo que terminó por quebrar la cadena del financiamiento entre los operadores.

Cuando se reinicie el circuito normal del crédito, el panorama bursátil estará más despejado. Sin embargo, nadie imagina una explosión en las cotizaciones, que las remonte en poco tiempo hasta la cumbre desde donde se cayeron.

Los corredores se dividen al momento de imaginar la recuperación del mercado. Algunos piensan que en los próximos meses la plaza accionaria volverá a brillar como en sus épocas de esplendor. Otros estiman, en cambio, que recién a mitad del año que viene, luego de alcanzar nuevamente la cumbre desde donde se inició la debacle y con intensos serruchos en el medio, se superará la tendencia bajista.

La cantidad de $ que existen
(en millones)

	en $	en u$s
Circ. monet. al 23/7	7625	7679
Base monet. al 23/7	10.491	10.565
Depósitos al 20/7		
Cuenta corriente	1449	1459
Caja de ahorro	1213	1222
Plazos fijos	3564	3589

Nota: La circulación monetaria es la cantidad de dinero que está en poder del público y en los bancos. La base monetaria son los pesos del público y de los bancos más los depósitos de las entidades financieras en cuenta corriente en el Banco Central. Se tomó el tipo de cambio correspondiente a cada fecha. Los montos de los depósitos corresponden a una muestra realizada por el BCRA.



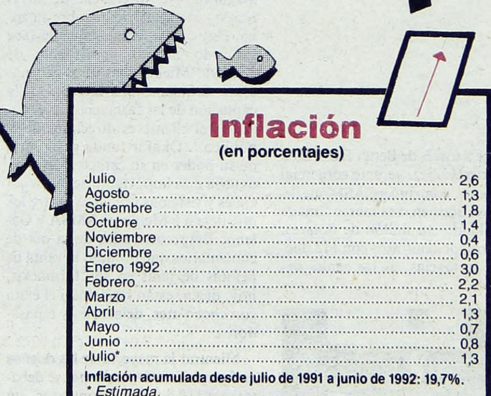
BAJA -0,2%

Dólar
(Cotización en casas de cambio)

Viernes anterior	**0,9950**
LUNES	0,9930
MARTES	0,9940
MIERCOLES	0,9935
JUEVES	0,9930
VIERNES	0,9930

Acciones

	Precio (en pesos)		Variación (en porcentaje)		
	Viernes 17/7	Viernes 24/7	Semanal	Mensual	Anual
Acindar	2,14	1,92	-10,3	-23,2	-54,6
Alpargatas	2,37	1,99	-16,0	-6,1	-20,4
Astra	3,36	3,35	-0,3	-10,7	-10,9
Atanor	2,18	1,92	-11,9	-27,0	-12,7
Bagley	9,20	8,20	-10,9	-5,2	63,9
Celulosa	1,17	0,95	-18,8	-26,4	-64,2
Comercial del Plata	460,00	423,00	-8,0	-7,0	7,1
Electroclor	4,95	4,70	-5,1	-32,9	-47,8
Siderca	1,14	0,94	-17,5	-23,6	-59,7
Banco Francés	13,60	11,30	-16,9	5,6	41,3
Banco Galicia	43,30	37,30	-13,9	1,4	144,9
Garovaglio	8,30	6,50	-21,7	-39,3	-40,9
Indupa	1,96	1,63	-16,8	-27,9	-45,7
Ipako	5,30	4,70	-11,3	-26,0	-48,4
Ledesma	1,22	1,03	-15,6	-23,7	-51,0
Molinos	13,95	12,10	-13,3	-9,7	16,3
Pérez Companc	7,15	6,15	-14,0	-30,9	-35,9
Nobleza Piccardo	68,50	61,50	-10,2	6,0	70,8
Renault	49,20	40,60	-17,5	0,2	318,6
Telefónica	3,59	3,00	-16,4	-17,4	3,9
Telecom	3,30	2,70	-18,2	-21,1	—
Promedio bursátil			**-13,0**	**-16,0**	**-6,5**



Inflación
(en porcentajes)

Julio	2,6
Agosto	1,3
Setiembre	1,8
Octubre	1,4
Noviembre	0,4
Diciembre	0,6
Enero 1992	3,0
Febrero	2,2
Marzo	2,1
Abril	1,3
Mayo	0,7
Junio	0,8
Julio*	1,3

Inflación acumulada desde julio de 1991 a junio de 1992: 19,7%.
* *Estimada.*



Tasas

	Lunes	Viernes
Plazo fijo a 7 días	0,9	0,9
a 30 días	1,3	1,3
Caja de ahorro	0,6	0,6
Call money	1,5	1,4

Nota: La tasa de interés es efectiva mensual. Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la que reciben los pequeños y medianos ahorristas.

ME JUEGO

CRISTIAN VIRASORO

Socio-director de Metrocorp Sociedad de Bolsa, del grupo Corporación Metropolitana de Finanzas

—¿Qué está pasando en el mercado bursátil?

—No es fácil definir una única causa que explique la depresión accionaria. En diciembre de 1989 empezaron a participar más activamente inversores del exterior que aceleraron el crecimiento del mercado. Lo que pasó fue que la Bolsa subió mucho en poco tiempo, y en situaciones semejantes también se baja de golpe. No hay que olvidarse de que el boom de la plaza también se debió al excesivo y mal crédito que los bancos otorgaron para comprar acciones. Y ahora se están pagando las consecuencias. La licitación de Telecom fue el ejemplo más claro. A la primera señal de que se venía el derrumbe, los financistas empezaron a darse cuenta de que los resultados de los balances de las empresas no se compatibilizaban con el nivel de las cotizaciones. Además, se sumó que a algunos operadores de la calle San Martín se les acabó el negocio con el dólar, y para mantenerse a flote se volcaron con poca fortuna a la Bolsa.

—Muchas pueden ser las explicaciones de la depresión, pero el pequeño y mediano ahorrista está desorientado. Cada vez que se decide a entrar en el negocio accionario sale perdiendo.

—Lo que está sucediendo en el mercado de capitales es inédito. No se puede sacar una conclusión de lo que pasará en la plaza a partir de la experiencia de otras caídas memorables. En los anteriores planes de estabilización, los operadores entrábamos a la Bolsa agazapados para salir en el momento previo al estallido económico. En cambio, en esta oportunidad no se verifica esa conducta. El mercado considera que el plan está muy firme.

—Entonces, ¿qué le recomienda a los inversores que no saben qué hacer?

—Siempre que llovió, paró. En este mes se mezclaron muchos factores para acentuar la caída. Creo que en agosto se recuperará la liquidez, con lo que se conseguirá recomponer el crédito entre las entidades. Espero que después de superar la tormenta, los financistas empiecen a confiar entre ellos.

—En esta situación, ¿usted compraría o vendería sus acciones?

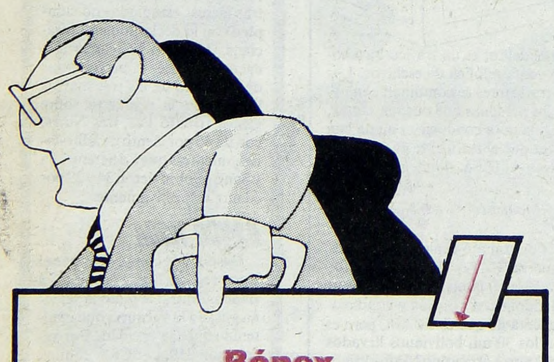
—La Bolsa es una colocación de riesgo y nunca hay que poner más del 50 por ciento del capital dedicado a inversiones. Dos de mis premisas básicas para apostar a las acciones son que "en la Bolsa se vende cuando uno quiere y no por urgencia" y que "la Bolsa tiene que cambiar la vida de uno si sube, no si baja". Mi consejo es que hay que esperar, creo que antes de fin de año habrá buenas sorpresas. El plan económico no está en peligro. El derrumbe accionario fue un problema exclusivo del microcentro.

—¿Cómo armaría una cartera de inversión?

—Colocaría un 30 por ciento en BIC 5, un 20 en plazo fijo en dólares y un 50 por ciento en acciones. Un 15 por ciento de los papeles empresarios los lanzaría en opciones.

—¿Qué papeles elegiría?

—Con la profunda caída del mercado son muchas las acciones líderes que quedaron con precios tentadores. En una cartera conservadora no pueden faltar Astra, Comercial del Plata, Telefónica, Nobleza Piccardo, Bagley y algún papel bancario (Francés o Galicia).



Bónex

Serie	Precio (en pesos) Viernes 17/7	Viernes 24/7	Variación (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
1984	92,30	93,40	1,19	0,43	6,34
1987	87,25	86,50	-0,86	-1,48	5,41
1989	80,50	80,00	-0,62	-1,84	5,25

Nota: Los precios son por las láminas al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.

Bónex en dólares

Serie	Precio Viernes 17/7	Viernes 24/7	Variación (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
1984	93,60	93,00	-0,64	-0,69	4,44
1987	88,00	87,65	-0,40	-0,62	6,37
1989	81,30	80,85	-0,55	-1,82	5,84

Nota: Son los precios que hay que pagar por las láminas de 100 dólares.

ESCASA FILANTROPIA



La ayuda financiera al Tercer Mundo no creció en 1991. Japón fue el país que más dinero concedió en términos absolutos. Noruega, Dinamarca y Suecia, los que más otorgaron en proporción al tamaño de sus economías.

(Por Daniel Sosa) Los recursos aportados en 1991 por los 19 miembros del Comité de Ayuda al Desarrollo (CAD) de la OCDE a las economías más pobres del mundo no mantuvieron el ritmo de crecimiento que se había registrado el año anterior, aunque tampoco se redujeron. En términos globales esa ayuda continuó situada en 0,34 por ciento del producto bruto en esos países, es decir, la misma proporción que en 1990.

El total destinado a ese fin, que comprende solamente los financiamientos concedidos en condiciones especiales dirigidas al sector público, al fomento del crecimiento económico y a mejorar la calidad de vida, fue de 58.200 millones de dólares, según el último informe de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico, difundido en París.

Para el presidente del CAD, Alexander R. Love, la cuestión del financiamiento del desarrollo en los países más pobres ganó una mayor dimensión con las discusiones realizadas en Río de Janeiro durante la ECO '92. Sin embargo, dijo no creer que el país más rico del mundo, Estados Unidos, tenga condiciones efectivas de aceptar la propuesta francesa de conceder una ayuda de 0,7 por ciento del producto bruto a las naciones pobres hasta el año 2000.

Ampliando la base de cálculo a otros países que no son miembros del CAD y para instituciones multilaterales y el sector privado, la OCDE llegó a la conclusión preliminar de que la contribución líquida total a todos los países en desarrollo alcanzó el año pasado a 133 mil millones de dólares, lo que significa una baja de poco más de uno por ciento respecto de 1990.

La contribución europea y americana aumentó, en términos reales, un 2,1 por ciento (proporción ligeramente inferior al 2,3 por ciento de crecimiento registrado en los últimos cinco años). Mientras, el monto global de los pagos por servicios de la deuda hechos por los países en desarrollo disminuyó el año pasado a cerca de 8 mil millones de dólares, con lo que los compromisos suman ahora 141 mil millones.

Japón es el país que concedió mayor cantidad de recursos a los países en desarrollo: 11 mil millones de dólares en 1991, lo que significó un crecimiento del 10,1 por ciento en relación al año anterior. Sin embargo, si se considera la participación relativa de cada país, proporcionalmente a su PBI, la lista la encabezan Noruega (1,14 por ciento), Dinamarca (0,96) y Suecia (0,92).

El desempeño de España y Portugal, que adhirieron al CAD en diciembre de 1990, ha sido satisfactorio, según Love. La contribución de los países ibéricos fue de 0,28 y 0,23 por ciento de su producto, respectivamente.

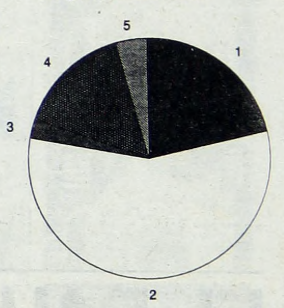
"Mi mayor preocupación —dijo Love— es ver que el crecimiento de las contribuciones continuará más o menos estable, mientras la demanda de recursos aumentará." Según él, los países del Este europeo y de la ex Unión Soviética empezarán a gravitar en la competencia por los fondos internacionales. Además, el margen de maniobra de los países desarrollados para ampliar la oferta de recursos es restringida, ya que tienen como prioridad el equilibrio presupuestario.

El presidente del CAD estimó que la distribución de recursos por región evolucionó paralelamente a la media de crecimiento de 1991. Ello significaría, en el caso de América del Sur, una cifra próxima a los 5500 millones de dólares.

Love añadió que tanto los países donantes como las naciones en vías de desarrollo deben pasar a dar una mayor importancia a recursos más estables que las contribuciones gubernamentales. Para ello los países más pobres deberían recorrer las fuentes de financiamiento privado. La finalización de la Ronda Uruguay del GATT y la promoción de reformas que implican la apertura de mercados, siguiendo el ejemplo de México y Chile —concluyó—, crearían un ambiente más propicio para la normalización del mercado financiero internacional.

EL REPARTO DE LOS AUXILIOS
(Durante 1991)

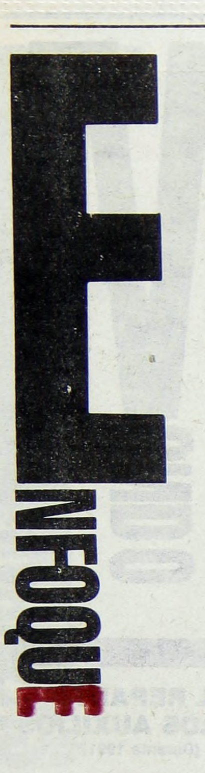
1. Inversiones directas
2. Financiamiento oficial
3. Créditos de exportación
4. Préstamos privados
5. Donaciones de organizaciones no gubernamentales



FLUJOS DE AYUDA AL TERCER MUNDO
(en miles de millones de dólares)

	1970	1980	1989	1990	1991
FINANCIAMIENTO OFICIAL AL DESARROLLO	9,1	35,6	62,1	73,3	74,8
1. Asistencia oficial bilateral	7,0	20,8	38,1	43,1	43,8
2. Desembolsos multilaterales	1,1	7,8	11,5	13,1	14,0
CREDITOS TOTALES DE EXPORTACION	2,7	17,2	9,1	4,6	3,2
FLUJOS PRIVADOS	8,3	65,5	46,8	52,7	55,4
1. Inversiones directas	3,7	11,2	29,3	26,9	28,4
2. Préstamos bancarios internacionales	3,0	49,0	10,5	18,5	7,0
3. Préstamos con bonos	0,3	1,1	–0,3	–3,2	9,0
4. Otros préstamos privados	0,4	1,8	3,3	5,6	6,0
5. Donaciones de organizaciones no gubernamentales	0,9	2,4	4,0	4,9	5,0
FLUJOS TOTALES DE RECURSOS LIQUIDOS	20,1	110,3	118,0	130,6	133,4

Fuente: OCDE



(Por Jorge Todesca*) Uno de los conceptos económicos más importantes es la noción del equilibrio. Puede decirse que una economía está en equilibrio cuando todas las fuerzas contrapuestas que actúan en su interior se compensan o neutralizan mutuamente. Por ejemplo, esto ocurre parcialmente cuando la oferta y la demanda de un bien se hacen iguales en un determinado precio, que resulta razonablemente satisfactorio para compradores y vendedores.

Una situación de equilibrio completo rara vez existe en la realidad, pero lograrla constituye una guía para la acción de los que gobiernan. En definitiva, buena parte de la tarea cotidiana de un ministro de Economía es precisamente procurar que los distintos mercados estén en equilibrio, tanto vistos de manera aislada como actuando interrelacionadamente. La meta no es fácil, porque se trata de lograr —con relativamente pocas herramientas— que guarden armonía cuestiones tales como la oferta y la demanda de bienes y servicios, la de empleo, la de dinero, los ingresos y gastos públicos, el ahorro y la inversión, etcétera.

Para terminar de complicar las cosas, no hay un solo tipo de equilibrio. Hay equilibrios estacionarios y evolutivos. Estacionarios son aquellos en que un proceso económico se reproduce a sí mismo, o sea, está estancado, en especial por ausencia de inversión. En los evolutivos, en cambio, la economía crece y cada uno de los mercados empuja o acompaña ese crecimiento.

También hay equilibrios estables e inestables. Es estable una situación en que, al aparecer perturbaciones, la armonía inicial tiende a restaurarse de una forma más o menos automática. En cambio, cuando el equilibrio es inestable, las perturbaciones iniciales se multiplican y conducen hacia un desequilibrio generalizado.

Por último, el equilibrio puede ser dinámico o estático. El primero supone que, a lo largo del tiempo, se alcanzan nuevas situaciones de equilibrio bajo circunstancias distintas de las originales. A la inversa, una idea de lo estático es que el equilibrio sólo vuelve a alcanzarse bajo las condiciones iniciales.

Con este arsenal de definiciones, se podría decir que la situación menos deseada es aquella de equilibrio estacionario, inestable y estático. O sea, el caso de una economía que no crece, donde las perturbaciones en algún mercado tienden a ampliarse y extenderse a otros y donde las soluciones son volver al pasado.

A la inversa, el modelo apetecible es uno de equilibrio evolutivo, estable y dinámico. Es decir, una economía que crece y reacciona defensivamente frente a las perturbaciones, buscando nuevas condiciones de equilibrio.

Desafortunadamente, cada tanto la situación argentina se acerca más al primer tipo de equilibrio que al segundo. Podría decirse que desde el inicio del actual programa económico predominó este último y, más recientemente, se produjo una regresión hacia el primer modelo.

Así, el nivel de actividad parece haberse estancado y no se aprecia una corriente de inversiones que haga avizorar un cambio de tendencia. El contexto se ha vuelto estacionario.

También han aparecido perturbaciones, bajo la forma de reclamos sociales, que tienden a extenderse. Primero fueron los jubilados, luego la comunidad educativa, a continuación las provincias, después los usuarios de los ferrocarriles y, últimamente, sin pretender agotar la lista, los asalariados.

Estos reclamos expresan importantes desequilibrios en los mercados de trabajo y de servicios, a la vez que afectan un aspecto vital para la marcha de la economía, el equilibrio entre ingreso y gasto público. Las características de estos conflictos permiten definir la situación como inestable.

Por último, en la búsqueda de soluciones está predominando una tendencia a lo estático, es decir a volver a alguna situación pasada. Desde luego, esta actitud no es patrimonio exclusivo del Gobierno, pero allí se nota más, por el papel dominante en la sociedad y porque parece aletargarse la voluntad de cambio.

Así, por ejemplo, la iniciativa de un nuevo pacto federal para resolver la relación financiera entre la Nación y las provincias parece correctamente encaminada, porque se procura encontrar nuevas respuestas para nuevas situaciones.

En cambio, será difícil resolver el problema educativo sin diseñar un nuevo modelo ajustado a las condiciones y necesidades actuales del país y, en ausencia del mismo, el conflicto converge hacia la restitución de las condiciones preexistentes.

Lo mismo ocurre con los ferrocarriles. Es conocido el enorme déficit que originan y la imposibilidad de sufragarlo, pero es extremadamente conflictivo y un tanto simplista cerrar definitivamente los que no arrojan utilidades. Se requiere una propuesta más creativa, que restituya el equilibrio entre demanda y oferta de transporte de los ciudadanos afectados.

En materia de ingresos, en el contexto de una economía de mercado, es generalmente aceptado que los mayores salarios deben asociarse con aumentos en la productividad; pero la regla no funciona si simultáneamente no hay indicios, compromisos o programas de incremento de la productividad. De lo contrario, la norma tiende a ser sustituida por un regreso a la indexación salarial, lo cual es lógico, porque la pauta de la productividad fue concebida como un modo de participar en la creación y distribución de los frutos del progreso y no como un medio de castigo a un sector social.

Al fin y al cabo, siempre será útil recordar las sabias palabras de Adam Smith, cuando decía que "...la economía política, considerada como una de las ramas de la ciencia del legislador o del estadista, se propone dos objetos distintos: el primero, suministrar al pueblo un abundante ingreso o subsistencia o, hablando con más propiedad, habilitar a sus individuos y ponerlos en condiciones de lograr por sí mismos ambas cosas; el segundo, proveer al Estado o república de rentas suficientes para los servicios públicos". Toda una regla en materia de equilibrio.

** Director de Econoconsult.*

EL BAUL DE MANUEL

Por M. Fernández López

Bandera roja

La mercancía es célula del régimen capitalista, y el mercado único escenario para asignar recursos y satisfacer necesidades. El mecanismo, empero, fracasa en dos puntos: el trabajo y los bienes públicos no son mercancías. No el mercado, sino el Estado, debe asegurar su prestación a precio justo. ¿Cómo fijarlo? Ello fue dilucidado hace un siglo por dos argentinos: el senador A. del Valle, que sostuvo: "La empresa tiene un criterio, su lucro; el gobierno tiene otro, su deber". Y el profesor A. Schneidewind: "La empresa particular construiría una línea menos perfecta, con capital menor y dividendo mayor. El Estado a iguales condiciones de tráfico podría establecer sus tarifas más abajo de las de la empresa particular; el público ganaría con la administración del Estado"(1).

La economía refinó el concepto: teorías del monopolio natural y bienes públicos, economía de los transportes. Resultó el ferrocarril como caso típico de prestación estatal. Servir al transporte de grandes masas es más eficiente con un solo proveedor, el Estado. Sólo un gobierno corrupto, cuyos miembros medraron privatizando, sostuvo lo opuesto: "El monopolio del Estado es ilegítimo, mucho menos tolerable que el monopolio particular"(2). La experiencia histórica dio como mejor solución la formación de grandes monopolios ferroviarios estatales. Nuestra época clave fue 1946/9: "Que las industrias básicas tengan carácter nacional, quedando unas veces en manos del Estado y otras en poder de los particulares, pero siempre en manos argentinas. En el logro de tal propósito, resultaba indispensable la nacionalización de los ferrocarriles"(3). Y "los servicios públicos pertenecen originariamente al Estado, y bajo ningún concepto podrán ser enajenados o concedidos para su explotación"(4).

Hoy se regresa a la lógica del mercado, el precio y la exclusión. Suprimir el Ministerio de Obras y Servicios Públicos fue todo un programa de bandera de remate al patrimonio y funciones del Estado. Contra hechos y razones, se venden ferrocarriles, se destruye su unidad de gestión, se levantan ramales de 15.000 km. Inútil pedir qué modelo espacial de actividad económica se consideró. La precaria fundamentación es "las cuentas no cierran". ¿Le sirve al gobierno un consejo de amigo? Escuche: "¿Los británicos hubieran soportado el dominio extranjero sobre sus ferrocarriles? ¿Por qué pedir otra actitud a la Argentina? La nacionalización apuntó a la liquidación de ese monopolio de transporte y comercialización extranjero que drenaba la riqueza del país"(5).

(1) *Apuntes de Ferrocarriles*, 1901, p. 9; (2) Juárez Celman (1887); (3) J. Perón (1946); (4) *Const. Nac.* 1949; art. 40°; (5) Jorge Antonio, *Argentina en venta (desintegración del Estado liberal)*, 1968, p. 68.



Secuestros S.A.

La esclavitud en Arabia Saudita no es delito; es un tráfico bien conocido, con centros de contratación y venta pública de esclavos. Los raptan en pueblos y aldeas, donde los traficantes se combinan con determinados individuos que les indican las personas que pueden raptar, y se conviene el pago por cada una elegida para conducirlas a una cita fuera de la aldea, en el desierto. Una vez que el traficante paga el precio convenido, los esclavos son llevados a Al Hasa, donde se entregan a los agentes.

United Nations, *Report on Slavery, by Mohamed Awad, Nueva York, 1966.*

La esclavitud es un modo de disponer de trabajo explotable ilimitadamente. Su fuente fue el vencido en guerra. Hoy es el rapto, por violencia, engaño o intimidación. En Pará (Brasil) la mano de obra rural se busca a miles de kilómetros, engañándola con salarios y condiciones laborales. Ya instalada, cae en la cuenta de que es esclava, pero es tarde. ¿En qué condiciones trabajaron los 30 mil bolivianos llevados este verano en camión a las cosechas del norte argentino? Por último, la crecida del Paraná mostró a isleños cuidadores de ganado, virtualmente afectos a las propiedades, como siervos de la gleba.

Para la empresa capitalista el trabajo es una mercancía, cuya compra es precedida por un cálculo de lucro. El precio a pagar tiene un tope, su productividad, mas no un mínimo: dará por él lo menos posible. Ello siempre fue así, no por decirlo economistas clásicos y neoclásicos. Antes que ellos, Gonzalo de Doblas, gobernador de las misiones guaraníes, calculaba en 1785 "el valor de lo que los indios pueden trabajar en un año", y hallaba lucro positivo: "¿En qué no podrá usted ejercitar a un indio que trabajando con mediana aplicación no produzca su trabajo cuando menos 40 o 50 pesos en la mitad de un año?".

Toca al Estado amparar a la única parte susceptible de explotación en el contrato laboral. Debe al menos cumplir la Constitución y asegurarle "condiciones dignas de labor" y "retribución justa". No es admisible que el Estado imponga como única cláusula de negociación salarial la que conviene a la empresa, que congele salarios burlando su deber de observar un salario vital, que limite el derecho de huelga hasta hacerlo abstracto, que retrotraiga el régimen laboral al siglo XIX y deje en la incertidumbre el seguro por enfermedad, accidentes o vejez, que defienda el tipo de cambio reduciendo el "costo laboral". La política laboral de entregar mano de obra dócil y barata a las empresas, ¿no es propia de traficantes de esclavos, no de un Estado moderno? La política de dar educación inferior a las familias y regiones humildes, ¿no condena a los educandos a un futuro laboral de sirvientes?

BANCO DE DATOS

RANKING

La mayor compañía del país sigue siendo Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF), de acuerdo con el ranking elaborado por la revista *Mercado*. Durante 1991 facturó 5444,1 millones de pesos, un 5 por ciento más que el año anterior. YPF también es líder en ganancias, ya que en el ejercicio pasado tuvo utilidades por 334,1 millones de dólares. La tabla de posiciones de las 800 top (el ranking se realizó mediante encuestas que debían responder las empresas; las que no contestaron no figuraron, como los casos de Imperial y Grafa) no sufrió grandes variaciones en el liderazgo por sectores. Lo más notorio se registró en la industria papelera, donde el avance de Celulosa desplazó del primer lugar a Alto Paraná. Por otro lado, SOMISA siguió encabezando el sector siderúrgico, con ventas por 607,5 millones de pesos; Massalin Particulares en cigarrillos, con 953,8; y Alpargatas en el rubro textil y calzados, con una facturación de 324,2 millones.

ESTATALES

Una interesante conclusión surge de ese ranking de las diez empresas top, seis son o fueron empresas estatales. YPF, Gas del Estado, SEGBA, Lotería Nacional y Telefónica y Telecom (ambas compañías nacen de la privatización de ENTel) lideran la tabla de posiciones. Las privadas que entraron en ese selecto grupo son Shell, Esso, Massalin Particulares y Nobleza Piccardo.

LECHE

En un muy atrayente Test de Productos y Servicios publicado en el primer número de la revista *5Poder* se realizó una profunda radiografía de la industria lechera. Los resultados fueron los siguientes: siete de cada diez sachets tienen menos de un litro; el 40 por ciento de las leches descremadas tienen un contenido graso superior al 1,5 por ciento declarado en los envases, y el 30 por ciento de las muestras lácteas estudiadas no cumplen con lo declarado en los sachets. También se realizó una encuesta sobre las preferencias de consumo de las tres marcas líderes: en la respuesta sobre gustos triunfó Las Tres Niñas, con un 40 por ciento de adhesiones, mientras que La Serenísima y SanCor obtuvieron 34 y 29 por ciento, respectivamente.

BANCO ROCA

Después de comprobar que el Roca recuperó su fortaleza, el Banco Central levantó la semana pasada la veeduría que mantenía sobre la entidad. Por resolución 359, el BCRA eliminó el estricto control que impuso en febrero del año pasado, momento en el que El Hogar Obrero entró en cesación de pagos. Por esas circunstancias el Banco Roca pasó a ser controlado por la Asociación de Cooperativas Argentinas (ACA) mediante la capitalización de 10,2 millones de pesos, y a partir de que los nuevos dueños tomaron las riendas de la entidad ésta mejoró su aspecto operativo, patrimonial y sus resultados.

